Review: Jumpseller, una plataforma para vender online con facilidad.

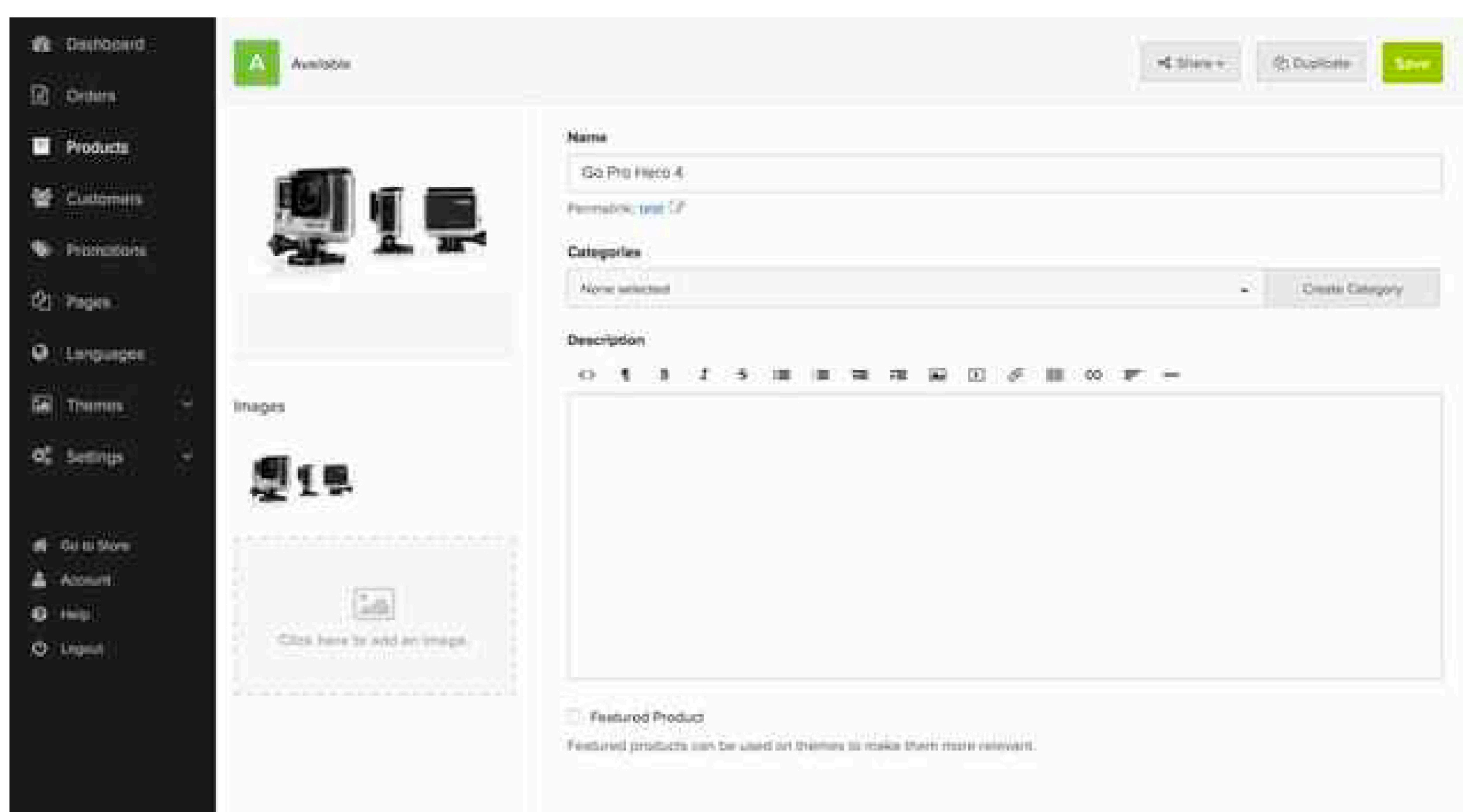
www.payulatam.com/blog/review-jumpseller-plataforma/

Oscar Beltran

Ventajas: Administrar los productos es sencillo, además te permite la fácil integración de códigos de descuentos para incentivar las ventas, definiendo algunos parámetros. Las estadísticas son básicas pero suficientes para poder conocer el comportamiento de tu negocio. La disponibilidad de soporte es casi inmediata y la integración con PayU resulta fácil de implementar. Además contribuye en el aumento de la tasa de cierre de tus ventas en el sitio web.

Desventajas: A pesar de ser una plataforma paga, las plantillas que ofrece son limitadas. Además, para llevar a cabo ciertos ajustes se necesita tener conocimiento en códigos web. No permite trabajar con plugins.

En resumen: Jumpseller es una plataforma ideal para empresas que busquen una tienda con características básicas, pero estética, bonita y funcional que pueda ofrecer una buena experiencia de usuario.



En el momento en que decides crear tu tienda online con carrito un compras que cuente con una integración con la pasarela de pago de PayU, son múltiples las opciones que encuentras en la web: variados planes y ofertas se muestran en el panorama.

Nos dimos a la tarea de hacer una reseña de una de estas plataformas y darle una calificación final de uno a cinco, de acuerdo a ciertos parámetros, lo que te ayudará a determinar si esta se ajusta a la medida de tus necesidades, conocimientos y habilidades.

En esta oportunidad, evaluamos Jumpseller, la cual promete la creación de una tienda en cuestión de minutos, con planes que van desde 10 dólares hasta 76 dólares por mes, y ofrece opciones que incluyen la inclusión de productos ilimitados, SSL en la interfaz de la tienda, personalización básica, soporte por e-mail, diferentes dominios por idioma y además permite que lleves a cabo el registro de tus clientes, así como la recuperación del carro de

compra abandonado, entre otros.

Conoce a continuación los aspectos que tuvimos en consideración y lo que nos encontramos en cada uno de ellos:

1. Disponibilidad y calidad de plantillas (Calificación: 3): Jumpseller cuenta con una galería de temas reducida, lo cual facilita la elección de una u otra opción. Por ejemplo, en la versión pro (la que probamos), podrás encontrar 13 opciones muy similares en su estilo y diseño. Su enfoque está en la calidad de estas piezas no en la cantidad, en este aspecto, se debe tener en cuenta que la ventaja de los templates es que pueden ser personalizadas por parte del usuario.

2. Facilidad para hacer la tienda. ¿La puede hacer alguien sin conocimientos? (Calificación: 3,5): elegir y trabajar un template es sumamente fácil y amigable. Como punto a favor, la plataforma te permite hacer cambios de manera ágil; además, podrás previsualizar cómo se verá tu tienda en diferentes dispositivos (PC, teléfono móvil o tablet). Los textos de las plantillas se pueden escribir en varios idiomas con facilidad.

Debes tener en cuenta que si quieres hacer cambios más radicales, tienes que contar con conocimientos en programación en HTML y CSS. Aun así, la plataforma te permite hacer una tienda con diseños de buena calidad y fácil usabilidad por parte de los usuarios, sin necesidad de saber cómo poner una sola línea de código, debes tener presente que el resultado va a ser “básico” pero funcional.

3. Facilidad de implementación con diferentes plataformas de desarrollo web (Calificación: 3,8): si lo que quieres es integrar Jumpseller con un sitio realizado previamente con un CMS (como WordPress o Joomla) no lo puedes hacer.

Por el contrario, si lo que necesitas es crear un template propio para tu tienda, Jumpseller te permite hacerlo mediante el uso de un framework llamado “Liquid”. No obstante, se debe tener muy claro que si no se poseen conocimientos de programación las limitantes que tendrás al hacerlo serán muy altas.

4. Administración de productos (Calificación: 4,5): administrar los productos es sencillo. Crear productos, agregar fotografías, administrar el inventario disponible, activarlos para su publicación o despublicarlos cuando no necesites que estén a la vista de tus clientes, o incluso destacarlos en tu página principal y otorgarles descuentos específicos es muy sumamente fácil.

Cuando quieras incentivar las ventas de productos específicos, Jumpseller te permite otorgar descuentos con códigos en toda la tienda o en productos específicos, estos pueden hacerse en porcentaje o en montos fijos, parametrizando si debe haber una compra mínima o si el usuario debe ser registrado o no en el sitio web. Hay una gran versatilidad y facilidad de implementación.

5. Disponibilidad y facilidad de integración con aplicaciones complementarias (plugins y add-ons): La plataforma no cuenta con un módulo que contenga herramientas de plugins.

6. Capacidad para vender en múltiples mercados y en diferentes monedas (Calificación: 3,5): Con Jumpseller puedes habilitar diferentes dominios por país, pero debes contar con la suscripción premium de la plataforma..

La opción de distintos dominios, para vender en diferentes monedas de acuerdo a cada país, solo está habilitada en el plan premium.

7. Diversidad de planes (Calificación: 4): se ofrecen cuatro tipos de planes, según el presupuesto y necesidades del cliente. El que probamos (PRO), a diferencia de los dos más básicos, permite hacer la administración de los descuentos en la sección de productos, y además llevar un registro de clientes. Para aumentar la tasa de cierre de tus ventas en el sitio web, Jumpseller permite que tus clientes recuperen un carrito de compras abandonado en una

visita anterior, con el fin de terminar el proceso de compra.

En todos los planes se ofrece soporte en línea de la misma calidad. Consideramos que sería ideal que uno de los planes incluyera canales para promocionar la tienda y así obtener visitantes, además de alternativas para administrar e-mail marketing dirigido a los clientes de la tienda, teniendo en cuenta los productos que han visto y enviar un correo para retomar la compra.

8. Disponibilidad y calidad de herramientas de análisis (Calificación: 3.5): las estadísticas que presenta Jumpseller son básicas, pero suficientes para poder conocer el comportamiento de tu negocio. Se pueden ver con facilidad datos importantes como visitantes al sitio web, número de pedidos, el valor del ticket promedio y el valor total de los pedidos, todo en el rango de fechas que quieras analizar.

Así mismo, te permite conocer el origen de los visitantes por fuente de tráfico y su ubicación geográfica. Muestra una pequeña lista de los productos más vendidos en el periodo de tiempo elegido. Aunque no cuenta con estadísticas de conversión por producto, te permitirá generar un informe con análisis globales. Si te apoyas en Google Analytics podrás hacer un análisis más profundo del comportamiento de tus clientes al interior de tu tienda.

9. Facilidad para implementar cambios (Calificación: 3): hacer cambios es fácil solo si el resultado que buscas es algo básico. Si quieres realizar cambios un tanto más complejos como el del color en el template sería recomendable que contaras con el apoyo de una persona que maneje el código.

10. Integración con PayU (Calificación: 5): el proceso resulta fácil, es entendible y se puede hacer en un corto tiempo. Funciona a la perfección, lleva de manera adecuada a la plataforma de PayU que es donde finalmente tus clientes efectuarán sus pagos de forma segura.

11. Disponibilidad de soporte (Calificación: 4,5): en cualquiera de los planes la respuesta de soporte es casi inmediata y está disponible en el idioma en que lo necesites. Hay que tener presente que el único canal de soporte es el correo electrónico. Si tienes una cuenta Premium puedes agendar soporte vía telefónica.

En conclusión, Jumpseller es una plataforma ideal para empresas que busquen una tienda con características básicas, pero estética y funcional que pueda ofrecer una buena experiencia de usuario. De acuerdo con nuestro proceso de calificación le otorgamos una puntuación de 3,5 sobre 5.